

Capacitación Sendero Ecobarrio - Taller 1

¿Cómo formular y financiar proyectos ambientales?



Aprender metodologías de formulación de proyectos es abrir la puerta a un mundo donde las ideas pueden transformarse en realidades concretas. No se trata solo de escribir un plan, sino de comprender cómo funcionan los fondos públicos y privados, cuáles son sus lógicas y qué criterios valoran.

Al mismo tiempo, es un camino que exige sensibilidad: escuchar las preocupaciones ambientales y sociales de los territorios para diseñar soluciones pertinentes, sostenibles y justas. Esta combinación de técnica y escucha activa fortalece la capacidad de auto gestionar iniciativas, empoderando a comunidades y profesionales para convertir sus visiones en proyectos que generan impacto positivo y duradero.

Contenido 1:

¿Cómo formular proyectos ambientales y sociales en ecobarrios?

Para comenzar explicaremos brevemente ¿Qué entendemos por un Proyecto?

Un proyecto es un plan claro y alcanzable para resolver un problema u oportunidad en tu comunidad. El documento debe expresar qué se busca lograr, cómo lo harán, con qué recursos y en qué tiempo. Cuando esto se entiende fácil, los evaluadores confían y crecen las posibilidades de financiamiento.

1) Los 7 componentes esenciales (plantilla básica)

Objetivo general: La “gran meta” del cambio que buscan (ej.: “Aumentar la biodiversidad y el bienestar barrial con un jardín comunitario”).

Objetivos específicos: Pasos medibles que llevan a la gran meta (SMART: específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con plazo).

Actividades: Acciones concretas con verbos de acción (talleres, construcción, campañas, otras actividades.).

Localización: Dónde ocurrirá (comuna, barrio, sede social, plaza).

Beneficiarios: Directos (quienes participan) e indirectos (quienes se benefician en el entorno).

Cronograma: Calendario realista por semanas o meses (considera feriados y climas).

Presupuesto: Ítems, cantidades y valores realistas (materiales, honorarios, difusión, servicios).

Consejo: escribe en lenguaje simple, ordena por secciones y usa tablas.

Investiga e incorpora
datos y evidencias
para fundamentar tus
diagnósticos



2) Diagnóstico: problema y oportunidad del ecobarrio

Describe el problema con datos: residuos, islas de calor, déficit de áreas verdes, tenencia responsable de mascotas, etc.

Conecta con agendas públicas: ODS, Planes Locales de Cambio Climático, Estrategias Regionales de Desarrollo, ordenanzas municipales.

Muestra oportunidad: participación vecinal, alianzas con municipio, escuelas, centros de salud, universidades, ONG.

Evita “opiniones sueltas”: usa evidencias, fotos, mapas, encuestas simples y 2–3 cifras clave.

3) Teoría del Cambio (TdC) en modo fácil

La TdC explica cómo sus actividades crearán resultados y, finalmente, impacto.

- **Situación inicial:** “Alta basura orgánica; poco conocimiento en compostaje.”
- **Resultados intermedios:** “30 familias separan residuos; 2 composteras comunitarias; jóvenes involucrados.”
- **Actividades:** “3 talleres, compra e instalación de composteras, campaña puerta a puerta.”
- **Impacto (meta):** “Reducimos 40% de residuos orgánicos y mejoramos la conciencia ambiental.”
- **Supuestos:** “Apoyo municipal para retiro de excedentes; vecinos motivados.”

Dibuja el mapa causal (Problema, Actividades, Resultados, Impacto) y anota supuestos al costado.

4) Indicadores sencillos para mostrar resultados

- **Ambientales:** kg/mes de orgánicos compostados; m² de áreas verdes nuevas; especies plantadas; % sombra/mitigación de calor.
- **Sociales:** N° de vecinos capacitados (mujeres/hombres/edad); N° de jornadas comunitarias; satisfacción (encuesta corta).
- **Gestión:** % de actividades realizadas vs. plan; desvío de presupuesto; N° alianzas activas.

Define línea base (antes) y meta (después). Mantén 3–5 indicadores “estrella”.

5) Cronograma realista y amable con la vida real

- Divide por meses y marca hitos (capacitaciones, instalación, evaluación).
- Considera clima, vacaciones y feriados.
- Incluye tiempos para compras, permisos y difusión.
- Una tabla simple (actividades en filas; meses en columnas) funciona perfecto.

6) Presupuesto con “pies en la tierra”

- Separa por ítems: materiales, herramientas, honorarios, logística, comunicación, monitoreo.
- Cotiza precios del mercado local, proveedores
- Agrega un pequeño margen (contingencia).
- Explica cofinanciamiento (que aportes: municipales, donaciones, voluntariado valorado).
- Transparencia y coherencia = confianza del financiador.

7) Sostenibilidad

- Responde: ¿qué pasará después del proyecto?
- Modelo de continuidad: cuadrillas de mantención, micro fondos barriales, ferias de plantines/compost, adopción de espacios verdes por juntas de vecinos.
- Capacidades instaladas: manuales, turnos, encargados, recambios.
- Alianzas: municipio, escuelas, empresas locales (RSE/ESG), universidades.



8) Errores comunes y cómo evitarlos

Muchos objetivos, poco foco: Elige 2–3 específicos y medibles.

Justificación débil: Incluye 2–3 datos concretos y una foto/mapa.

Presupuestos “mágicos”: Ajusta con precios reales y cotizaciones básicas.

Desconexión con las bases (TDR): Lee criterios y adapta tu propuesta.

Sin indicadores: Define 3–5 métricas simples.

Lenguaje técnico excesivo: Escribe para que te entienda cualquier vecino.

Sin alianzas: Una carta de apoyo suma mucho.

9) Plantillas rápidas (copiar/pegar y adaptar)

Objetivo general (modelo):

“Contribuir a _____ en la comunidad de _____ mediante _____, mejorando _____ en un plazo de _____ meses.”

Objetivos específicos (3 ejemplos):

Capacitar a _____ vecinos en _____ (al mes _____).

Implementar _____ (N, m², equipos) en _____ (lugar) para _____.

Realizar _____ jornadas comunitarias para _____ (al mes _____).

Actividad (formato):

“Realizar _____ talleres de _____ (duración, lugar, facilitador), con materiales _____, para lograr _____.”

Indicadores (formato):

“Nº de _____ logrados vs. plan (meta: _____).”

“% reducción / aumento de _____ (meta: _____%).”

“Satisfacción usuaria (encuesta 1–5: meta ≥ _____).”

10) Lista de chequeo antes de postular

Problema y datos claros (con 1 foto o mapa).

- Objetivo general y 2–3 objetivos específicos SMART.
- Actividades con responsables y recursos.
- Cronograma con hitos realistas.
- Presupuesto detallado y coherente.
- Indicadores “estrella” (3–5).
- Plan de sostenibilidad (post-proyecto).
- Cartas/aliados confirmados.
- Redacción simple y persuasiva; revisión ortográfica.

11) Mini-ejemplo aplicable a ecobarrios

- **Problema:** Poca sombra y calor extremo en pasajes; baja biodiversidad.
- **Solución:** “Corredor verde” con 60 árboles nativos, jardineras comunitarias y 2 talleres de riego eficiente.
- **Objetivos específicos:**
 - Plantar 60 árboles nativos en 4 pasajes (mes 3).
 - Capacitar a 40 vecinos en riego/ mantención (mes 2).
 - Organizar 4 mingas de cuidado (meses 4–6).
- **Indicadores:** Supervivencia de árboles al 6º mes $\geq 85\%$; 40 personas capacitadas; 4 mingas realizadas.
- **Sostenibilidad:** Turnos de riego por pasaje; adopciones de árboles; alianza con municipio para reposición.

Problema
Solución
Objetivos
Indicadores
Sostenibilidad



12) Consejos para fondos concursables

Adapta el lenguaje y el foco a cada fondo (lee criterios de evaluación).

Usa resúmenes ejecutivos de 5–7 líneas.

Adjunta evidencias: fotos, cartas de apoyo, croquis, cotizaciones.

Ensaya un pitch oral de 2–3 minutos (por si te llaman).

Guarda todo en carpetas: versiones, anexos, permisos.

Cierre

Formular bien es contar una historia clara: problema real, solución posible, gente involucrada, tiempos y costos razonables, y un camino para sostener lo logrado. Si el evaluador “ve” el proyecto en su cabeza, estás mucho más cerca de ganarlo.



PLANTILLA BÁSICA PARA LA FORMULACIÓN DE UN PROYECTO

Objetivo General	Objetivo Específico 1	Objetivo Específico 2	Objetivo Específico 3
	Actividad 1	Actividad 2	Actividad 3
	\$ Presupuesto Actividad 1	\$ Presupuesto Actividad 2	\$ Presupuesto Actividad 3
			Presupuesto Total
Cronograma	Locación	Beneficiarios (directos e indirectos)	

Contenido 2:

Cómo diseñar tu Oferta de Valor utilizando la metodología Canvas

Sobre la Metodología Canvas

Usar la Metodología Canvas de Alexander Osterwalder permite a una organización ciudadana ambiental diseñar iniciativas de ecobarrio con claridad y foco: ordena en una sola lámina la propuesta de valor, a quién sirve (segmentos), cómo llega (canales), cómo se relaciona (comunidad y aliados) y qué necesita para sostenerse (recursos, costos e ingresos).

Así, facilita alinear actores —vecinos, municipio, escuelas y empresas—, priorizar actividades de alto impacto ambiental y social, combinar fuentes de financiamiento (públicas, privadas y autogestión), y definir indicadores simples para medir avances. Además, funciona como lenguaje común para planificar, comunicar y rendir cuentas a financiadores y la comunidad; ayuda a anticipar riesgos y a iterar rápido lo que no funciona; y deja lista una hoja de ruta escalable y transparente para que el proyecto perdure en el tiempo.

1) ¿Qué es una “Oferta de Valor”?

Es la promesa clara y útil que haces a tus vecinos, municipio, aliados o empresas: qué problema les ayudas a resolver o qué beneficio concreto les entregas, y cómo lo haces.

Ejemplos rápidos en ecobarrios:

“Reducimos residuos orgánicos del pasaje y los convertimos en compost para las huertas vecinales.”

“Creamos sombra y biodiversidad con árboles nativos, bajando la temperatura del barrio.”

“Formamos brigadas ciudadanas para mantener espacios públicos seguros y limpios.”

El modelo Canvas ayuda a ordenar estas soluciones para que tu propuesta sea fácil de entender, financiar y ejecutar.

2) Dos niveles del Canvas que usaremos

A. Propuesta de Valor Canvas (PVC):

Te enfoca en a quién sirves (segmentos) y qué valor les ofreces.

B. Modelo de Negocio Canvas (MNC):

Completa con cómo lo harás sostenible (aliados, recursos, costos, ingresos, etc.).

Empezamos con el PVC (para aclarar la oferta) y luego pasamos al MNC (hacerla viable).

3) Propuesta de Valor Canvas en 5 pasos sencillos y con ejemplos

Paso 1: Segmentos de personas/comunidades (¿a quién ayudas?)

Piensa en grupos claros, no en “todos”.

- Vecinos del pasaje X (adultos mayores, familias con niños).
- Municipalidad (medio ambiente, aseo, áreas verdes).
- Escuela local (profes, estudiantes).
- Comercio de barrio (almacén, feria).

Tip: dibuja 2–3 “personas tipo” con nombre, edad, rutina y dolores/aspiraciones.

Paso 2: Dolores y Ganancias

Dolores: Basura en la calle, calor extremo, plagas, inseguridad, falta de áreas verdes, poca participación.

Ganancias: Barrios más frescos y bonitos, espacios de encuentro, menor gasto en basura, aprendizaje para niños, orgullo comunitario, activación del comercio local.

Paso 3: Trabajos por hacer

¿Qué “tareas” quieren cumplir esas personas?

- Vecina: aprender a compostar sin malos olores.
- Municipio: mejorar indicadores ambientales con baja inversión y alta participación.
- Escuela: incorporar educación ambiental práctica y segura.

Paso 4: Tu propuesta (productos/servicios/acciones)

Conecta dolores y ganancias con soluciones concretas (ejemplos):

- Talleres prácticos de compostaje y entrega de kits.
- Instalación y adopción de 2 composteras comunitarias + turnos.
- Plantación de 60 árboles nativos + sistema de riego eficiente.
- Brigada vecinal de mantenimiento con calendario.
- Señalética y campaña educativa (RRSS + puerta a puerta).
- Mapea cada acción: qué dolor alivia y qué ganancia crea.

Paso 5: “Calce”

Chequea si tu propuesta calza con lo que las personas realmente necesitan:

- ¿Lo pidieron? ¿Asistirán a los talleres?
- ¿La muni quiere ese indicador (ej. reducción de residuos orgánicos)?
- ¿La escuela puede incorporar la actividad en su horario escolar?

Importante: Si hay desajustes, ajusta la oferta antes de seguir.



4) De la Propuesta de Valor al Modelo de Negocio Canvas (sostener la iniciativa)

Completa los 9 bloques con foco ambiental/social.

La sugerencia es completar los bloques en el siguiente orden:

Segmentos de beneficiarios:

Vecinos organizados, municipio (medio ambiente), escuela local, comercio.

Propuesta de valor:

“Reducir 40% de residuos orgánicos del barrio y transformar en compost para huertas, con capacitación y composteras comunitarias.”

Canales (cómo llegas y ejecutas):

Reuniones vecinales, WhatsApp del pasaje, puerta a puerta, RRSS, acto en la sede, ferias barriales.

Relación (cómo los acompañas):

Capacitaciones mensuales, manual simple, calendario de turnos, grupo de seguimiento.

Fuentes de ingresos / sostenibilidad:

Fondos públicos (FPA, municipales, regionales). Autogestión: Venta de compost/ plantines, rifas, membresías comunitarias, festivales educativos.

Recursos clave:

Equipo coordinador, voluntariado, composteras, herramientas, agua, materiales de difusión.

Actividades clave:

Talleres, instalación/mantenimiento, campañas, monitoreo de indicadores.

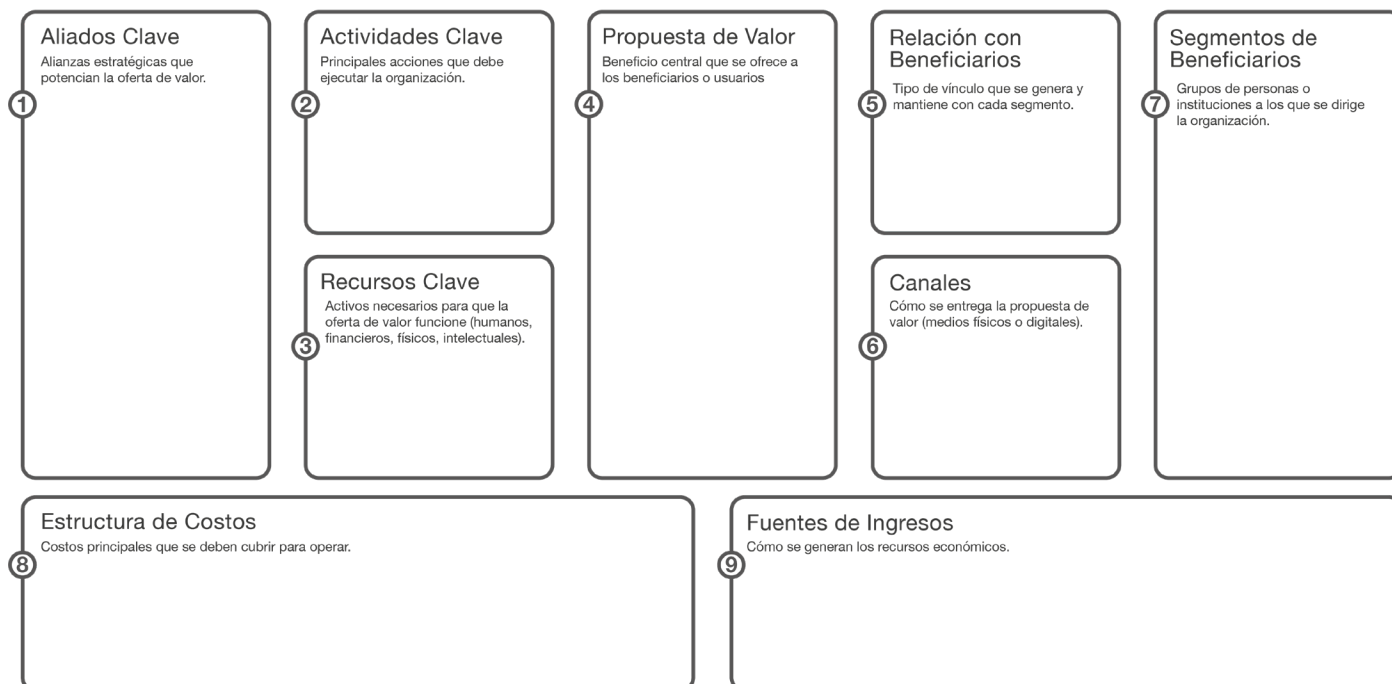
Alianzas clave:

Municipio (permisos, acopio), escuelas, juntas de vecinos, ONG, empresas (donaciones, logística) Generalmente, empresas que tiene implementado políticas de responsabilidad social empresarial y enfoque ESG (Medio ambiente, Social y Gobernanza) y universidades.

Estructura de costos:

Materiales (composteras, plantas, herramientas), honorarios, facilitación, comunicación, logística, evaluación.

MODELO CANVA PARA GENERAR OFERTAS DE VALOR EN ECOBARRIOS



 Adaptación IUS a contextos de Ecobarrios a partir de la metodología Canvas, herramienta diseñada por Alexander Osterwalder

Sugerimos Equilibrio: busca una mezcla realista entre fondos públicos, alianzas privadas y autogestión para sostener la iniciativa en el tiempo.

5) Indicadores “estrella” para demostrar valor

- Ambientales: kg/mes de orgánicos compostados; N° árboles plantados y supervivencia a 6–12 meses; m² de sombra/verde nuevo.
- Sociales: N° de hogares participantes; asistencia a talleres; satisfacción; N° de mingas/brigadas de voluntarios activos.
- Gestión: % actividades cumplidas; recursos movilizadas (públicos/privados/autogestión); alianzas firmadas.

6) Ejemplo rápido (oferta de valor en 7 líneas)

- Segmento: 80 hogares + escuela + municipio.
- Dolores: basura orgánica, malos olores, vectorización; poca sombra.
- Ganancias: barrio limpio y fresco; aprendizaje; orgullo comunitario.
- Oferta: 3 talleres, 2 composteras barriales, 60 árboles nativos, brigada de riego, campaña educativa.
- Canales/relación: WhatsApp + sede + ferias; turnos y manual.
- Ingresos: FPA + donación de empresa de riego + venta anual de plantines/compost.
- Indicadores: -40% orgánicos en 6 meses; 60 árboles con $\geq 85\%$ supervivencia; 50 hogares participando.

7) Lista de chequeo de calidad antes de presentar tu oferta de valor

- Segmentos definidos (2–3 claros).
- Dolores y ganancias validados con 1 mini-encuesta o reunión.
- Acciones que alivian dolores y crean ganancias (mapea el “calce”).
- Canales y relación que realmente usa tu comunidad.
- Mezcla de financiamiento (público/privado/autogestión) explicada.
- 3–5 indicadores “estrella” con metas realistas.
- Redacción simple + 1 infografía o esquema del Canvas.

8) Plantilla breve (copiar/pegar y adaptar)

1. Segmentos: Vecinos [quiénes], Municipio [departamento], Escuela [curso].
2. Dolores/Ganancias: Dolores: _____. Ganancias: _____.
3. Oferta de valor: Promesa: “Ayudamos a _____ reduciendo/creando _____ mediante _____ en ____ meses.”
4. Canales/Relación: Llegamos por _____ y acompañamos con _____.
5. Aliados/Recursos/Actividades: Aliados: _____. Recursos: _____. Actividades: _____.
6. Sostenibilidad: Ingresos: público _____ / privado _____ / autogestión _____.
7. Indicadores y metas: Ambiental: ____; Social: ____; Gestión: ____.

Conclusión:

Una buena oferta de valor escucha primero y promete poco pero cumple bien. Con el Canvas, tu iniciativa ambiental/social se explica fácil, gana aliados y sostiene resultados en el tiempo.



3. Reflexiones de aprendizaje

Explorar los diferentes modelos de financiamiento para proyectos ambientales abre un abanico de caminos para hacer realidad iniciativas como los ecobarrios.

Cada fondo público, privado o de cooperación internacional trae consigo requisitos, oportunidades y lógicas distintas que invitan a repensar cómo presentamos nuestras soluciones y cómo articulamos alianzas.

Más allá de los recursos económicos, comprender estos modelos nos desafía a desarrollarnos como gestores y líderes territoriales. En este sentido, resulta clave detenerse a preguntar:

- ¿Qué descubrí en este contenido que me permite ampliar posibilidades?
- ¿Qué prácticas necesito mejorar para desarrollar mejores postulaciones o proyectos?
- ¿Qué oportunidades se aparecen al incorporar estos aprendizajes?

De estas reflexiones surge la capacidad de diseñar ecobarrios más sólidos, sostenibles y exitosos, capaces de transformar tanto los territorios como la vida de sus comunidades.